



PSA

Отчет разработан для Профиля должности

## Продавец

# Profiles Sales Assessment™ Соответствие Кандидата

Дата Профиля должности 18.06.2014

Напечатано: 18.01.2016

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНО**

LLC "Joint Venture 'Business System'  
ул. Леси Украинки, 14  
с. Счастливое, Киевская 08325

Profiles International  
imagine great people®

## Резюме

Отчет предлагает сравнение выбранных кандидатов с Профилем должности Продавец. Данная информация поможет Вам при проведении собеседований, если Вы рассматриваете более одного кандидата на какую-либо позицию. Для каждого из кандидатов указан процент соответствия Профилю. Этот показатель учитывает в комплексе Мышление, Профессиональные интересы и Поведенческие черты кандидата.

Из предложенного списка выберите кандидатов, соответствующих Профилю должности Продавец и посмотрите отчеты, составленные по каждому из кандидатов.

Пожалуйста, обратите внимание, что данный отчет не измеряет и не рассматривает образование кандидата, профессиональную подготовку или опыт, а также не учитывает требования к профессиональным навыкам кандидата.

Кандидаты	Продавец % соответствия
Ольга Воробей	87%
Марина Лучикова	84%
Sally Sample	68%
Александра Донник	59%

### Примечание:

Пожалуйста, обратитесь к Руководству пользователя для получения дополнительной информации по использованию полученных результатов. В соответствии с указаниями Руководства пользователя для данного продукта, результаты этого или любого другого тестирования не должны составлять более одной трети информации, используемой для принятия решения о размещении персонала.

## Резюме

Закрашенные прямоугольники представляют Продавец Профиля должности.

### Обучаемость



### Вербальные навыки



### Вербальное мышление



### Мышление

### Математические способности



### Математическое мышление



### Энергичность



### Влияние



### Социальность



### Управляемость



### Установка



### Решительность



### Приспособляемость



### Независимость



### Объективность суждений



### Поведенческие черты

Соответствие профессиональных интересов рассматривается в контексте того, насколько три наиболее значимых профессиональных интереса кандидата совпадают с тремя профессиональными интересами наиболее значимыми для Профиля должности. Три наиболее значимых области Профессиональных интересов для данного профиля (в порядке убывания) перечислены ниже.



#### Предприимчивость



#### Финансы/Администрирование



#### Услуги

### Профессиональные Интересы

## Описание сотрудника

### Шкалы мышления

#### Обучаемость

Продавцы, которые лучше всего учатся на конкретных инструкциях и уделяют пристальное внимание изучению нового материала.

#### Вербальные навыки

Продавцы, вербальные навыки которых, выше среднестатистических. Они способны описать продукт и показать его потребителю с наиболее выгодной стороны.

#### Верbalное мышление

Продавцы, которые способны распознавать наиболее важные элементы в основных коммуникациях, словесных инструкциях и презентациях.

#### Математические способности

Продавцы, которые используют в своей работе простые расчеты и при необходимости могут выполнять более сложные вычисления.

#### Математическое мышление

Продавцы, которые достаточно эффективно используют данные, представленные в численной форме в процессе принятия решений и не нуждаются в помощи при обработке информации, представленной в графическом виде.

### Шкала поведенческих черт

#### Энергичность

Продавцы, которые способны справиться с повышенной рабочей нагрузкой и жесткими сроками выполнения.

#### Влияние

Продавцы, которые используют прямой подход к продажам, но также способны оценить наиболее тонкие аспекты в работе с клиентом.

#### Социальность

Продавцы, которых мотивирует работа в команде и возможность презентовать их идеи и продукты потенциальным клиентам.

#### Управляемость

Продавцы, которые следуют деталям в процедурах, однако могут использовать собственные методы продаж, если этого потребует ситуация.

#### Установка

Продавцы, которые демонстрируют позитивное отношение к результатам в продаже и которых сложно ввести в заблуждение.

### Решительность

Продавцы, которые всегда действуют беспристрастно и могут эффективно управлять временем в процессе принятия решений.

### Приспособляемость

Продавцы, которые работают корректно, учитывая потребности как клиентов, так и коллег, и при этом ценят возможность иногда высказывать свое мнение.

### Независимость

Продавцы, которые редко нуждаются в свободе действий и normally воспринимают контроль со стороны руководителя и регламентированные процедуры.

### Объективность суждений

Продавцы, которые являются наиболее успешными при наличии достаточной информации для принятия объективных решений, но все же способны, при необходимости, опираться на интуицию.

## Шкалы Интересов

### Предприимчивость

Продавцы, которых мотивирует работа в конкурентной, динамичной среде, связанной с продажами и управлением.

### Финансы/

### Администрирование

Продавцы, которых мотивирует исполнение административных обязанностей или работа с финансовой информацией.

### Услуги

Продавцы, которых мотивирует работа в должности, предполагающей оказание помощи или содействие другим.